

¡ Libre de Deuda al Fin !

Una Solución Superior a la Bancarrota
y Conciliación de Crédito

por Victor N. Chevalier

*Aprenda cómo alcanzar la Libertad Financiera
sin bancarrota o Acoso de cobradores en la
mitad del tiempo de una Conciliación de Crédito*

INCLUYE

- NUEVE SECRETOS DE TARJETAS DE CRÉDITO
- PARE DE DAÑAR SU CREDITO
- EL ENFOQUE DE LA BANCARROTA
- EL ENFOQUE DE LA CONSOLIDACIÓN
- POR QUÉ FUNCIONA LA NEGOCIACIÓN DE DEUDA

US
Financial
Management, Inc.



Una Solución a la Crisis de la Deuda



Estimado Consumidor:

Usted sufre por poseer demasiada deuda? NO recurra a la bancarrota o seleccione Conciliación de Crédito! Este libro de "lectura obligada" revela una estrategia para la eliminación de deuda más poderosa que puede deshacerse de su problema de deudas para siempre en forma rápida y legal! Desenmascare algunos de los secretos más oscuros y mejor guardados por los bancos, empresas de tarjetas de crédito, y agencias de cobro. Y aprenda cómo prevenir el acoso de cobradores de cuentas, viva LIBRE-DE-DEUDA sin tomar prestado un solo centavo de los bancos, y muchos más secretos de eliminación de deuda, incluyendo...

- **Cómo reducir su deuda total en un 50% o más ...**
- **Cómo mejorar su crédito y relación deuda-ingreso ...**
- **Nueve Sorprendentes Secretos de Tarjetas de Crédito ...**
- **Porqué debe EVITAR la bancarrota a cualquier costo ...**
- **Porqué los pagos mínimos lo mantendrán en esclavitud financiera ...**
- **Cómo prevenir los juicios, embargos preventivos y embargos de salarios**

Pronto obtendrá la paz mental que merece sin lidiar con abogados, bancarrotas, cortes, o llamados telefónicos de acreedores acosadores nunca más!

Disfrute la lectura en su viaje a la libertad financiera!
VICTOR CHEVALIER,
Autor



En este país, millones de Americanos deben luchar para pagar sus cuentas debido a algún tipo de dificultad financiera. Estas dificultades son causadas generalmente por la pérdida de ingreso, un problema médico, o un divorcio. Mi dificultad comenzó cuando yo era un joven en el ejército. Yo era el sustento principal para una familia de cuatro que confiaba en un ingreso anual de \$ 18,000 y poseía deudas por más de \$30,000 a varios acreedores. Nos estábamos ahogando en la deuda! Luego la tragedia nos golpeó. La salud de mi esposa hizo que debiera ser hospitalizada. Esto también condujo a mi inesperada privación de descargo – un cambio abrupto del destino que me transformó de rangos militares a los rangos de desempleado. Soporté mi período de desempleo durante uno de los peores períodos de la economía Americana – el comienzo de la Guerra del Golfo!

Por los seis años siguientes, el pago de nuestras cuentas fue una lucha constante. Una vez que nuestras cuentas fueron reformadas, no pudimos escapar de la ira de nuestros acreedores. Primero, uno de nuestros vehículos fue embargado. Luego éramos presa de un número de amenazas legales. Eventualmente la presión de cobro se tornó tan intolerable que vimos la bancarrota como nuestra única salvación. Pero la decisión de declarar la bancarrota fue uno de los errores más grandes de nuestras vidas! Espero que esta experiencia nunca le suceda a usted. Mi propósito del escribir este libro es el mostrarle una mejor salida de la deuda.

9 SECRETOS De Tarjetas de Crédito

Los bancos se encuentran muy determinados a mantenerlo en esclavitud financiera! planean dejarlo indefenso y sepultarlo en una deuda con altas tasas de interés, cargos, y otros esquemas incontables. Pero estoy a punto de revelarle NUEVE SECRETOS DE TARJETAS DE CREDITO para ayudarlo en el combate!



PRECAUCION

Si posee demasiada deuda de tarjeta de crédito y sus pagos se encuentran atrasados, por favor omita este capítulo. NINGUNO de los siguientes consejos lo ayudará!

SECRETO #1 – Juegos de intercambio de tarjetas

Una táctica popular de transferencia de tarjeta de crédito es la baja tasa de interés de lanzamiento que los bancos le ofrecen para transferir su saldo a una nueva tarjeta. Pero al aceptar esta oferta, prolongará el pago del saldo original. Además si su pago se encuentra atrasado, o usted sobrepasa el límite, su tasa puede incrementarse tanto como el 24 PORCIENTO!

SECRETO #2 – Pagos minimos engañosos

La mayoría de las personas generalmente envían el pago mínimo publicado en su factura. Pero el hacer esto sólo beneficia a los bancos. Especialmente en cuentas con grandes saldos, la mayoría de los pagos mínimos pagan el interés y apenas reducen el saldo. Esto prolonga el tiempo requerido para el pago de la deuda y permite que los bancos agreguen más cargos por intereses. Usted puede derrotar este problema al pagar SIEMPRE más o duplicando el pago mínimo.

SECRETO #3 – La facturación de dos ciclos

Muchas entidades de tarjetas de crédito utilizan el método de facturación de dos ciclos, el cual calcula los cargos de intereses al cargar dos meses de interés para el primer mes en el cual usted omite pagar su saldo total completamente. Esto es disparado cuando usted pasa de pagar por completo a llevar un saldo mes a mes. Pero puede ser evitado pagando el saldo completo o cambiando de empresa de tarjeta de crédito.

SECRETO #4 – Negociación de tasas y cargos

La mayoría de las personas cometen el error común de rebajar las altas tasas de interés suscribiendo a Conciliación de Crédito. Pero si usted posee un buen historial de pago, puede negociar con la mayoría de los bancos por su cuenta. Ellos trabajarán con usted temiendo que usted transfiera su saldo a otra tarjeta de crédito con menores tasas y cargos.



SECRETO #5 – El derecho a retirar

Never bank at the same financial institution that issued your credit card! You may have signed a deposit account agreement that permits the bank to deduct any credit card payment that becomes delinquent. To avoid this right to set-off, always bank at a separate banking institution or avoid being late in sending out a payment.

SECRETO #6 – tasas de lanzamiento engañosas

Beware of credit card bank offers with introductory “teaser” rates. After a certain time period, these cards may revert to a higher interest rate! Once a payment is late, the bank can raise the promotional interest rate to the highest legal rate in your state. To prevent this from happening to you, renegotiate the interest rate, pay off the full balance before the rate increase, or close your credit card account.



SECRETO #7 – Evite tarjetas de credito sin periodo de gracia

NUNCA crea en las ofertas “demasiado buenas para ser ciertas” de baja tasa de interés . Los bancos normalmente realizan estas ofertas para tarjetas sin período de gracia. Esto les permite cobrarle el interés desde el día de su primer compra. Para prevenir esto, lea cuidadosamente la letra chica.

SECRETO #8 – disminuir los periodos de gracia

La mayoría de los bancos ofrecen tarjetas de crédito con “períodos de gracia de 25 días.” Durante este período de tiempo, usted puede pagar su saldo por completo sin ninguna penalidad. De todas formas, algunos bancos acortan este período de gracia a 20 días para incrementar sus probabilidades e cobrarle un cargo de penalidad de \$25-\$50 cada vez que su pago se retrase. Como medida, asegúrese de que posee el período de gracia de 25 días. Esto mejorará sus probabilidades de realizar los pagos a tiempo y evitar cargos por retraso..

SECRETO #9 – Cargos dobles en adelantos de efectivo

La mayoría de las tarjetas de crédito cobran cargos financieros excesivos en los adelantos de efectivos. Los cargos por intereses generalmente comienzan desde el día de su adelanto de efectivo. Pueden también cobrar cargos por las transacciones de hasta el 2.5 por ciento del monto del adelanto. Para evitar ser atrapado en estos cargos exorbitantes, NUNCA tome un adelanto en efectivo de su tarjeta de crédito a menos que sea una emergencia realmente importante.

Con suerte, algunos de los consejos de arriba serán útiles para usted. Pero sólo pueden ayudarlo en su situación si posee un buen historial de pagos. Si ninguno de ellos encaja con su problema, no se preocupe. En los capítulos siguientes, encontrará la solución adecuada

El Banco Gana – Usted Pierde!

Para salir de la deuda en forma efectiva, necesita comprender el grado de su situación financiera. Permítame comenzar advirtiéndole sobre los siguientes hechos terribles:



- En promedio, la compra de tarjeta de crédito típica cuesta 112% más que al utilizar efectivo.
- Más del 40% de las familias Americanas gasta más dinero del que ganan.
- La familia promedio de America posee 7 tarjetas de crédito.
- El pago mínimo típico es 90% interés / 10% deuda
- El 65% de todas las tarjetas obtienen sólo el pago mínimo de sus portadores.
- Cada año, los Americanos pagan un exceso de \$64 billones sólo en intereses.
- El 60% de los matrimonios terminan en divorcio debido a problemas financieros.
- Las bancarrotas son hoy en día 8 veces más altas que durante la Gran Depresión

Las estadísticas de arriba son sólo algunos de los pocos indicadores del porqué la deuda del consumidor Americano es una epidemia seria. De hecho, los Americanos de hoy se encuentran endeudados por \$1,7 TRILLONES y los gastos de los consumidores exceden su ingreso personal! Por ello no es de sorprenderse que tan fácil ha sido para usted el endeudarse.

La situación siguiente suena una campana? Para muchas de las víctimas de la deuda, el problema comenzó con los bancos codiciosos inundando sus buzones postales con cientos de ofertas de crédito “pre-aprobadas” tentando a “comprar ahora y pagar después”, Usted puede haber insospechadamente aceptado una de estas ofertas. Muy probablemente, usted no fue advertido del motivo ulterior del banco. Su esquema perverso es obtener grandes beneficios al inundar a las familias de clase media con líneas de crédito que imponen cargos exorbitantes. En un reporte de la Federación de Consumidores de América, en 1977, más de CINCOBILLONES de solicitudes de tarjetas de crédito fueron enviadas – aproximadamente 50 por familia Americana. Más de 1 billón fueron enviadas en el primer cuatrimestre sólo en el 2002! Eventualmente su tentación para obtener más líneas de crédito se tornó demasiado imposible de resistir. Antes de saberlo, usted debía miles de dólares y sus cuentas se encontraban en sus límites de créditos! Para empeorar las cosas, usted apenas podía continuar realizando pagos mínimos. Usted se sintió en la “Trampa de la Deuda” y ahora no puede salir!

Usted NO está solo. El dilema de arriba aflige a dos tercios de nuestra nación que ahora vive en un estado de prisión de deudores. Para ser exactos 78 MILLONES de familias Americanas que poseen tarjetas de crédito con un saldo promedio de \$7,564 a una tasa de interés promedio del 17 PORCIENTO! Esto lo coloca en el percentil setenta y cinco de los Americanos que se encuentran a tres cheques de pago de distancia de la bancarrota. No es una imagen agradable! Estoy seguro que el vivir de cheque de pago en cheque de pago le proporciona mucho estrés. Debe ser igualmente frustrante no poseer ningún ahorro que pueda ayudarlo a complementar su ingreso en caso de una pérdida. Imagine si sucediera lo inesperado. Digamos que es despedido de su trabajo. Esto lo estresaría aún más y lo dejaría preguntándose si puede pagar sus facturas. Muy pronto actuará en forma desesperada ocasionalmente omitiendo una factura para llegar a la siguiente. Denomino a esto el enfoque “robar a Pedro para pagar a Pablo”. Pero esto es una solución rápida que no resuelve su problema! Solo causa que su deuda se siga incrementando y usted necesitará una liberación verdadera de los acreedores. Pero por supuesto, lo último en su mente es la bancarrota.

© 2003 Victor N. Chevalier. Todos los derechos reservados.

Libre de Deuda al Fin! Una Solución Superior a la Bancarrota y Conciliación de Crédito. www.eliminaciondedeudas.com

La única otra opción es continuar con los pagos mínimos. Pero esto lo mantendrá enterrándose en un agujero más profundo! Recuerde que esto prolonga la devolución del pago de sus deudas y causa que usted pague miles de dólares más en cargos de intereses. Para ser exactos, si está pagando tasas de interés de dos dígitos, sus pagos mínimos son de aproximadamente el NUEVE-PORCIENTO de los cargos de interés! Existe apenas una reducción de su saldo. Con esta tasa, puede esperar pagar durante los siguientes QUINCE a VEINTE AÑOS o tal vez

Su Primer Error

puede terminar costándole DOS a TRES veces más que el precio de compra original! La mayoría de las personas cometen este error común. El consumidor promedio no comprende las consecuencias de comprar con crédito. Esta representación matemática iluminará la magnitud de su problema: Si usted realiza un pago mínimo sobre el saldo de una tarjeta de crédito de \$4,800 con la tasa de interés promedio del 17 por ciento, le tomará 39 años y siete meses pagar el saldo. Sólo en intereses, usted pagará \$10,818.63 y un total de \$15,619. Es asombroso que al no utilizar efectivo, usted gastará un 112% más sobre cualquier compra con tarjeta de crédito!

Sabe usted que su primer error fue el comenzar a comprar con crédito? El ignorar cada compra que ha realizado

Su Segundo Error

de los honorarios de límite, cargos de transferencias de saldos, cargos de adelanto de efectivo, y por último, pero no menos importante, los famosos cargos por retrasos! Estos cargos bancarios devastan el libro de bolsillo. Aún así son increíblemente lucrativos para los bancos. En el 2001, las entidades de tarjetas de crédito facturaron \$23.9 billones en cargos. Sólo el honorario de ingreso, produjo el 31% de los \$78.1

Se está preguntando cuál ha sido su segundo error más grande? El ignorar los cargos de honorarios! Estoy hablando

Okay, now that you know the truth, do you think the banks really care about you? Let me give it to you straight! It doesn't matter to them that you can't pay your bills because of a lay off from work, or because you couldn't work for a month due to a serious medical problem. I hate to tell you that their ONLY concern is that you pay your bills on time! The banks are only motivated by GREED. The banks plan to win the "debt game" at ANY cost!

ADVERTENCIA

VIVIENTE. Primero asignarán su cuenta a un espantoso departamento de cobro. Luego cobradores de facturas desagradables llamarán y lo acosarán con una variedad de prácticas de cobro despiadadas. Lo bombardearán con cartas de "reclamo de pago", llamadas telefónicas abusivas, y amenazas legales incontables. No es usual que ellos violen sus derechos desvergonzadamente llamando a su hogar luego de las 9:00 p.m., o preguntando por usted en su trabajo aún si su empleador no lo permite. Confíe en mi, ellos presionarán innecesariamente y lo humillarán para forzarlo a encontrar una forma de pagar. La presión solamente es tan abrumadora, que he visto personas omitiendo pagos hipotecarios para pagar los reclamos de los cobradores de facturas. Me apena decir, que su problema irá más allá del acoso brutal de acreedor! Mientras algunos de sus acreedores reportarán el estado negativo de sus cuentas impagas a las empresas de reportes de crédito, algunas planearán llevarlo a la corte. Una vez que ganen un juicio, intentarán comenzar un embargo salarial o colocar un embargo sobre su hogar. A menos que gane la lotería de Nueva York o declare la bancarrota, no existe nada que usted pueda hacer para detenerlos! Pero no se desespere. Voy a mostrarle una forma para ganar la pelea contra los acreedores. Luego de leer los siguientes capítulos, aprenderá pronto una mejor ruta a la libertad financiera.

Tan pronto como sus facturas se transformen en impagas, ellos convertirán su vida en un INFIERNO

Pare de dañar su Crédito!

Hay una pregunta importante que debo realizar. Usted cree que posee un “buen crédito” porque usted NUNCA se atrasó en un pago? Eso NO es cierto! En realidad, si usted está viviendo de cheque de pago en cheque de pago y posee mucha deuda, esto significa que posee una alta relación deuda-ingreso! Tal como le estoy diciendo, usted está **DESTRUYENDO** su credibilidad crediticia. Muchos bancos también verán su alta relación deuda-ingreso como un signo de insolvencia. Enfrentémoslo – cualquiera puede observar que usted posee demasiada deuda para su nivel de ingreso.

Entonces no es difícil comprender que usted se encuentra en el mismo barco que un consumidor que posee un historial crediticio pequeño o inexistente, uno que ha declarado la bancarrota, o uno que posee un registro de pago de facturas terrible. Irónicamente, aún si usted posee un buen historial de crédito, o si posee un puntaje crediticio por encima de los 600 puntos, sus días de poseer un buen historial han acabado!

en esta categoría, tendrá la mayor oportunidad de calificar para un préstamo. Usted puede también obtener las mejores tasas de interés y términos de préstamo. Pero si su relación DI se encuentra por encima del 30%, esto puede hacer peligrar sus probabilidades de realizar compras mayores, tales como la compra de un hogar. Si su relación DI se encuentra por encima del 36%, la mayoría de los bancos evitarán el prestarle dinero debido a que se preocuparán por el echo de que usted posea deudas mayores a lo que usted podría razonablemente pagar. Si su relación DI excede el 50%, tenga cuidado! Los posibles prestamistas estimarán que usted es insolvente y que a lo largo declarará la bancarrota. El siguiente ejemplo le explicará el impacto negativo de una alta relación DI: Supongamos que usted posee una deuda de \$20,000 y apenas realiza los pagos mínimos. Si usted no encuentra una rápida salida de este problema, usted sabe que su problema financiero se encuentra sujeto a una espiral fuera de control. Adicionalmente al problema, usted observa que luego de pagar sus facturas cada mes, no queda dinero restante. En base a su ingreso mensual bruto de \$3,000 y su pago mensual de deuda de \$1,500, usted posee una relación DI del 50%! Usted realmente necesita ayuda! Entonces usted piensa en solicitar un préstamo de consolidación de deuda. Parece una buena idea. El problema es que tan pronto como el banco descubre su relación DI, su solicitud de préstamo es rechazada! El banco pensará que usted posee demasiada deuda y no demasiado ingreso para cumplir con sus obligaciones financieras en forma responsable. De todas formas, ellos le ofrecen alguna esperanza al invitarlo a realizar una nueva solicitud si usted se las arregla para reducir al menos el 50% de su deuda total. Esto colocará a su relación DI en un lugar positivo. Pero cómo puede pagar \$10,000 cuando apenas puede pagar sus facturas? Deberá pasar una eternidad antes de que el banco determine que usted posee credibilidad financiera.



CUAL ES LA RELACIÓN



La relación deuda-ingreso (DI) es un componente importante en su perfil crediticio. Este poderoso indicador ayuda a los bancos a determinar cuánta deuda usted puede asumir. La relación DI es un porcentaje de su deuda familiar comparada con su ingreso familiar (ej. Si usted posee una relación DI del 30%, sólo el 30% de su ingreso familiar mensual total previo pago de impuestos es destinado al pago de sus deudas. Las instituciones bancarias consideran una relación DI baja como un signo de fuerza financiera. Una relación DI positiva es generalmente menor al 20%. Si usted se encuentra

Calculando Su Relación Deuda-Ingreso

Aquí presento la fórmula para calcular su relación deuda-ingreso (DI):

1. Sume todos sus pagos mensuales de hipoteca (o alquiler), auto, tarjeta de crédito, préstamo bancario, y préstamos estudiantiles y de instrucción. Esto totaliza el pago mensual de pago de deuda.



2. Divida su pago mensual de pago de deuda por su ingreso bruto mensual. Si su ingreso es de \$3,000 y su pago mensual es de \$500, su relación DI es del 16% (ej., $\$500/\$300 = .16$).

Hoja de Trabajo Relación Deuda Ingreso

A. Ingrese el Total del Pago Mensual de Deuda:

- | | |
|---|----------|
| 1. 1ra Hipoteca/Alquiler: | \$ _____ |
| 2. 2da/3ra Hipoteca: | \$ _____ |
| 3. Pagos mensuales de auto: | \$ _____ |
| 4. Préstamos Estudiantiles/Colegiatura: | \$ _____ |
| 5. Préstamos Bancarios: | \$ _____ |
| 6. Tarjetas de Crédito: | \$ _____ |
| 7. Otros Préstamos: | \$ _____ |

B. Agregue líneas (1) a (6) \$ _____ (Deuda Total)

C. Escriba Ingreso Mensual Bruto: \$ _____

D. Divida línea (B) por línea (C) = _____ % Relación DI

Una Forma Poderosa para Eliminar la Deuda

Es tan preocupante que la mayoría de las personas contemplen sólo dos alternativas – declarar la bancarrota, o pasar una vida cavando su salida a la deuda. Pero permítame presentarle una mejor solución. La misma es denominada Negociación de Deuda. Esta solución para evitar la bancarrota lo ayuda a alcanzar la libertad financiera discreta y asequiblemente! Es la forma más rápida y poderosa para eliminar sus problemas de deuda. En dos palabras, la Negociación de Deuda establece sus deudas a un monto reducido, esto permite a sus acreedores recuperar parte de su saldo, y el estado de cuentas “impagas” se mejora a un estado “positivo”. Esto es lo que usted requiere para calificar para la Negociación de Deuda:

- Un objetivo para evitar la bancarrota y reducir sus deudas en un 50 o más
- \$7,500 o más en el caso de deudas no aseguradas
- Una fuente de ingreso estable

Nota: La Negociación de Deuda sólo funciona sobre deudas no aseguradas. Estas son deudas que no se encuentran garantizadas por ninguna propiedad personal o garantía que un acreedor pueda tomar en caso de omitir realizar sus pagos. Aquí se presentan algunos ejemplos:

- Tarjetas de Crédito
- Tarjetas de Tiendas
- Tarjetas de Gasolineras
- Préstamos Personales
- Préstamos de Firma
- Juicios
- Embargos Preventivos
- Embargos
- Cuentas de Cobros
- Membresías a gimnasios



NOTA: Las deudas aseguradas, incluyendo auto préstamos, hipotecas, préstamos estudiantiles, e impuestos IRS, no son aceptables para la Negociación de Deuda.

Before deciding on Debt Negotiation, it's important to compare it's benefits against the other options. This will help you make an informed decision to go with the best debt management program for your particular situation. Let's examine each one of them:

1. El enfoque HÁGALO-USTED-MISMO
2. El enfoque de la BANCARROTA
3. El enfoque de la CONSOLIDACIÓN DE DEUDA
4. El enfoque de la NEGOCIACIÓN DE DEUDA

El enfoque HÁGALO-USTED-MISMO



Este ejemplo demuestra porqué usted no debe aceptar planes de aplazamiento:

Costo Estimado del Aplazamiento En Base A:

Saldo Original Actual: \$ 10,000.00

Tasa de Interés Anual: 18%

Duración del Aplazamiento: 90 Dias

Interés Total Acumulado: \$443.53

Nuevo Saldo del Préstamo: \$ 10,443.53

El mayor problema con el enfoque Hágalo-Usted-Mismo es el DEJAR LAS COSAS PARA MAS TARDE! Día tras día, usted continuará viviendo con su problema esperando que las cosas mejoren. Pero el enfrentar la hostilidad de los cobradores de facturas y el NO HACER NADA, no soluciona su problema. Si usted ignora constantemente las demandas de sus acreedores y no toma ninguna acción ahora, puede ser abofeteado con un embargo salarial o embargo sobre su hogar. Sin mencionar la devastación a su crédito que esto causará. En caso de que usted se encuentre preparado para tomar las riendas en sus manos, Odio decirlo pero el negociar con los bancos sin un profesional es complicado. Recuerde, usted es simplemente un novato! Pero aún un cirujano en cerebros no se atrevería a operar su cerebro, de la misma forma en que un abogado no se representaría a sí mismo en una corte o tendría un "tonto" por cliente. Tenga en mente que el negociar con los acreedores por su cuenta es un NEGOCIO SERIO! Usted debería EVITAR tomar las riendas en sus propias manos; la presión psicológica solamente puede matarlo! Al final, el enfoque Hágalo-Usted-Mismo puede traerle muchas migrañas y una gran pérdida de tiempo.

El Plan de Privaciones (Aplazamiento) del Banco

Do you still feel diplomatic to deal with creditors on your own? Take my advice, BACK OFF! Nothing in the world ever gets them to listen. Even when you think you found someone who listens, it won't take long to figure out that the banks are NOT your friends! They're very skilled at kicking you when you're down. The bank officials who speak with you are trained to handle your calls. They'll give you the impression they're helping you by offering you the bank's hardship plan (which can give you temporary relief by deferring or lowering your minimum payment up to six months) But as soon as you accept their offer, they have cornered you exactly where they want you! The bank's hardship plan will defer the unpaid interest charges and your principal balance will increase as well as your future minimum payments and the time to pay off your debt! When you mostly need help from the banks, they'll find a way to make life more miserable for you.

El enfoque de la Bancarrota

La bancarrota puede ser la forma más fácil de buscar protección de los acreedores y cobradores de facturas. Pero le advierto fuertemente que tome esta ruta sólo como su último recurso! La mayoría de las personas experimentan ramificaciones negativas como resultado de declarar la bancarrota. Es horroroso el echo de que millones de personas que han declarado la bancarrota han elegido esta ruta por montos de deuda relativamente pequeños. La revista Money Magazine reportó que el "90% de todas las bancarrotas personales podrían haberse evitado con tan solo \$250 extras en el ingreso mensual" Y cada año produce n nuevo record de personas que declaran la bancarrota personal. En el 2002, las bancarrotas superaron la cantidad del año anterior de 1,398,864 en un 7.8 por ciento, o 1,508,578. Además de causar la pérdida de la propiedad, la bancarrota puede causarle humillación pública y emocional. También causa un daño severo a su crédito! Adicionalmente, la bancarrota no es barata! Puede esperar pagar costos legales considerables; \$1,000 a \$2,500, o más!



Contrariamente a la creencia popular, si usted declara la bancarrota, esto NO ANULARA sus deudas. Más del 70 por ciento de todas las bancarrotas personales son declaradas bajo el Capítulo 7, también conocido como "bancarrota directa" o "liquidación". Este procedimiento de bancarrota elimina la mayoría de sus deudas, pero a cambio, usted puede tener que liquidar sus bienes personales tales como su hogar, muebles, o automóviles. Las cortes también designarán un fideicomiso que será responsable de convertir sus bienes en dinero para pagar a sus acreedores. Adicionalmente, no se le permitirá descargar pensión alimenticia, soporte infantil, e impuestos, cualquier préstamo no listado en la solicitud de bancarrota, préstamos estudiantiles, o juicios. La otra forma de bancarrota denominada Capítulo 13 comúnmente conocida como el "plan de salario". Si bien la bancarrota Capítulo 13 no puede eliminar sus deudas en forma completa, protege la mayoría de sus bienes. En forma contraria a la bancarrota Capítulo 7, la cual elimina todas sus deudas, este procedimiento reestructura el pago de sus deudas. Para que usted pueda calificar a una bancarrota Capítulo 13, usted debe demostrar a la corte de bancarrota que posee un ingreso consistente para pagar a los acreedores. También se le solicitará seguir un plan –aprobado por la corte- de pago a proveedores de tres a cinco años. Le guste o no, se encontrará bajo la piedad de la corte y perderá el control sobre cómo pagar a sus acreedores.

Puede declarar para la bancarrota Capítulo 7 cada seis años. No existe límite de tiempo para declarar para la bancarrota Capítulo 13. Pero cualquier declaración permanece en su reporte de crédito por DIEZ AÑOS y en los registros públicos por hasta VEINTE AÑOS. Una bancarrota también puede causarle un rechazo de empleo, licencias estatales, o seguros, y puede causar que se le deniegue el alquilar un departamento.

En la vida luego de la bancarrota, los días de obtención de "crédito no asegurado" son historia! A usted puede denegársele virtualmente cualquier tipo de crédito por varios años subsiguientes. Algunas personas que declaran la bancarrota encuentran posible solicitar créditos nuevamente pasados los dos años de su descargo de bancarrota. Pero desafortunadamente, la mayoría de las ofertas de crédito provienen de prestamistas depredadores. A estas instituciones de préstamos de alto riesgo les encanta estafar a estos consumidores desafiados por el crédito para llevarlos a "créditos asegurados" que... (cont.)

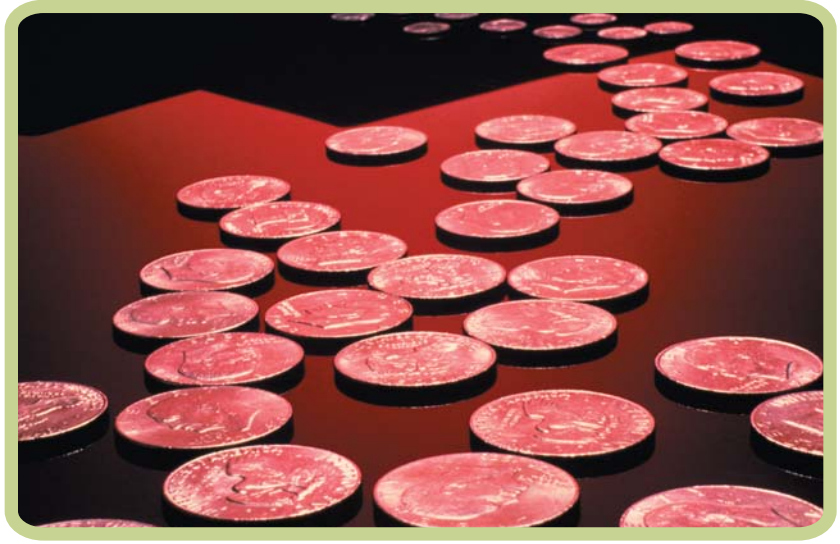
poseen tasas de interés excesivas y cargos exorbitantes. Pero NO cometa ningún error al aceptar estos préstamos bajo ninguna circunstancia! O pagará miles y miles de dólares más de lo que alguien pagaría si nunca hubiera tenido una bancarrota. De acuerdo al reporte de bancarrota de la agencia de crédito, Standard & Poor's, los prestamistas generalmente agregan un 5 por ciento premium sobre las tasas de interés y a veces requieren un 50 por ciento de anticipo sobre una hipoteca para las personas con un historial crediticio marcado. Adicionalmente, usted puede calificar para préstamos asegurados que son garantizados contra su propiedad o bienes.



El siguiente ejemplo ilustra lo que puede suceder si usted acepta un préstamo de un prestamista depredador: Supongamos que han pasado dos años luego de su bancarrota y que usted encontró el hogar de sus sueños. Los tiempos son buenos y usted posee un trabajo bien pago. Sabiendo que usted cumple con la calificación de ingreso, decide solicitar un préstamo hipotecario. Pero usted es conciente sobre las probabilidades de calificar debido a su bancarrota previa. Luego de haber sido rechazado por media docena de empresas hipotecarias, finalmente encuentra una empresa que se especializa en ayudar a las personas con problemas de crédito. La empresa hipotecaria le ofrece inicialmente una hipoteca fija a treinta años de \$150,000 con una tasa nominal anual del 7%. Esto alimenta su esperanza para solicitar nuevamente. Pero al completar la nueva solicitud de préstamo, se realiza la pregunta inevitable "Ha declarado alguna vez la bancarrota?" Sin ganas, usted responde "SI", lo cual es también verificado en su reporte crediticio. Como resultado, la empresa de hipoteca lo aprueba pero para un préstamo diferente con una tasa nominal anual del 10%! Si usted acepta este préstamo, deberá pagar tres puntos más que la tasa del préstamo original. Pero antes de pensar que no es importante, compare los dos préstamos. En lugar de poseer un pago hipotecario de \$997.95 (bajo la tasa original del 7%), su nuevo pago será de \$1,316.35. Esto es una gran diferencia de \$318.40 más por mes! No cree usted que es ridículo que una bancarrota lo fuerce a pagar \$114,624 más en cargos de intereses luego del término de su préstamo? Este es mi consejo: encuentre cualquier ruta que pueda para EVITAR la bancarrota!!!

El enfoque de la consolidación de deuda

Si está considerando la Consolidación de Deuda, aquí tiene tres opciones; por favor asegúrese de rever cada una de ellas cuidadosamente:



1. Tomar Dinero Prestado

No existe mucho material sobre este tópico debido a que usted puede ya estar enfrentando un problema financiero que le impide calificar para un préstamo. Como se suele decir, el concepto es pagar su deuda tomando prestado dinero a una tasa de interés menor y con menores pagos mensuales, lo cual lo beneficiará al pagar toda su deuda en menos tiempo. Pero al poseer mucha deuda y una alta relación deudaingreso, cómo puede calificar para un préstamo? A menos que pueda demostrar a los bancos que posee el ingreso y la habilidad para devolver un préstamo, ningún banco deseará prestarle dinero..

2. Préstamos de Consolidación de Deuda (Equidad de Hogar):

Estoy seguro de que lo ha visto en los anuncios de TV, "Consolide la deuda y obtenga menores pagos mensuales". Estos son prestamistas que promocionan la equidad de hogar, o préstamos de consolidación de deuda. Pero NO permita que sus anuncios engañosos lo sorprendan. Estadísticamente, el 75% de todas las personas que obtienen un préstamo de equidad de hogar se meten en mayores problemas. Sabe por qué? Usted no puede tomar prestada su salida de la deuda! Un préstamo de equidad de hogar sólo transfiere la deuda del Punto A al Punto B pero no la hace desaparecer. Usted aún debe pagar el 100% de la deuda más los nuevos cargos de intereses! Otro problema con los préstamos de equidad de hogar es que no todos califican para uno. Para obtener un préstamo de equidad de hogar, primero usted debe ser propietario de un hogar. Segundo, usted debe poseer equidad sobre su hogar. Esto significa que el valor de su hogar debe ser considerablemente mayor que el precio original de compra. Tercero, usted debe poseer un buen historial crediticio. Y aún si usted cumple con todas las calificaciones, usted enfrentará un problema mayor. Supongamos de que usted ha sido aprobado para un préstamo de equidad de hogar por \$50,000. La buena noticia es que podrá pagar sus tarjetas de crédito de alto interés. Pero existe la MALA noticia:

Usted simplemente intercambió “deuda no asegurada” por “deuda asegurada”! Y sabía usted lo que sucederá si no puede realizar sus pagos? La empresa de hipotecas tendrá el derecho a ejecutar su hogar. Tiene sentido para usted arriesgarse a perder su hogar durante los próximos 10 a 15 años?

El otro problema de obtener un préstamo de equidad de hogar es que esto le otorgará un poder de compra renovado. Esto también lo hace susceptible para obtener MAS deuda! De acuerdo a una encuesta de la Asociación de Consumidores Bancarios, cada año, el 70% de las personas que han intercambiado sus saldos de tarjetas de crédito por préstamos de equidad de hogar, han incurrido en nuevas deudas de tarjetas de crédito. Observemos el siguiente ejemplo: Digamos que usted y su esposa obtienen entre ambos un ingreso anual de \$75,000. La buena noticia es que usted sólo debe un saldo de \$198,000 sobre su hipoteca de \$320,000. Pero el GRAN problema es que usted posee mucha deuda! Usted debe \$34,000 por dos préstamos para automóviles, \$5,000 por un Jet Ski, y \$38,000 en tarjetas de crédito!!! Esto equivale a un saldo de \$77,000 sin mencionar lo adeudado en intereses. En resumen, usted está pagando la increíble suma de \$4,566 sobre una deuda recurrente cada mes!!! También significa que usted está utilizando el SETENTA-Y-TRES-POR-CIENTO (73%) de su ingreso mensual bruto sólo para pagar su deuda recurrente sin incluir sus pagos de hipoteca!

Afortunadamente, su equidad de hogar de \$122,000 ha calificado para un préstamo de consolidación de deuda. Ahora usted puede pagar los \$77,000 de deuda con una menor tasa de interés, un menor pago mensual, y ahorrando \$593 por mes. PERO EXISTE EL RIESGO – Si usted no realiza un cambio serio en su estilo de vida y cambia rápidamente sus hábitos de expensas, la historia se repetirá! Dentro de un año, usted habrá adquirido más deuda y lo peor de todo, la próxima vez que posea un problema financiero, no poseerá ninguna equidad! La moraleja de esta historia es que si usted no es muy cuidadoso, el enfoque de “préstamo de equidad de hogar” lo dañará. Para la mayoría de las personas, esto es una solución temporal que al final atrae el sufrimiento a largo plazo.

3. Conciliación de Crédito

En algún punto usted puede considerar el enfoque de consolidación de deuda más popular. El mismo se denomina Conciliación de Crédito o Conciliación de Crédito de Consumidor (CCC). Sabía usted que este concepto se originó a principios de los 80 por las mismas personas a quienes usted les debe dinero? Si, estoy hablando sobre los BANCOS y empresas de tarjetas de crédito! El propósito declarado de la CCC es recuperar el dinero para los bancos que usted como consumidor en problemas debería en forma ordinaria descargar mediante una bancarrota. El único beneficio de un programa de CCC es que puede reducir la tasa de interés. En este procedimiento, primero usted se encontrará con un consejero crediticio quien determinará cuánto dinero usted puede pagar cada mes a cada acreedor. Luego todas sus facturas serán agrupadas en un pago único mensual, que usted realiza a su consejero crediticio quien a su vez realizará el pago a sus acreedores en su representación.

En teoría, el enfoque de CCC parece útil, pero cuando lo lleva a la práctica, puede ser desastroso! Si bien los medios reportan a los consejeros crediticios como “sin fines de lucro”, colectivamente, son una de las MAYORES agencias de cobro para los bancos. De hecho, los bancos son su fuente primaria de financiamiento. Pero no se quede con mi palabra.

De acuerdo a los Reportes de Consumidores, en el 2001, los programas de CCC cobraron aproximadamente \$2,5 BILLONES para los bancos, quienes les pagan 9% a 15% en comisiones, también conocidas como acciones justas. Esto significa que por cada \$ 100 que usted entrega a su consejero crediticio, el banco les permite quedarse con hasta \$ 15.00! Ellos también cobran cargos mensuales!!! Por ello usted qué intereses cree que cuidan la CCC, SUYOS o de los bancos? Mientras mayor tiempo permanezca en un programa CCC, más dinero ganarán! Desafortunadamente, esta relación de vía única no les otorga a los consejeros crediticios ninguna motivación financiera para ayudarlo a salir de la deuda rápidamente.

Do you know the most damaging effect of Credit Counseling? COMO ARRUINA SU CREDITO! El daño inicial comienza tan pronto como los acreedores reportan a las empresas de reportes que sus cuentas se encuentran “cerradas”. La mayoría de los programas de CCC pueden también reportar que usted ha ingresado en una “Conciliación de crédito” o “Programa de Privación – Administración de Deuda”. Desafortunadamente, esta información negativa puede permanecer en su reporte de crédito por SIETE AÑOS! En comparación con la bancarrota, un prestamista potencial verá que usted necesitó asistencia de terceros para obtener un alivio de deuda. Otro problema crediticio con el CCC es que mientras la mayoría de los acreedores puede acceder a aceptar un pago mensual menor, algunos pueden reportar “pagos atrasados” en su reporte de crédito debido al echo de no recibir el pago mínimo. Una queja mayor de algunas CCC es que sus pagos no son enviados a los acreedores a tiempo. Estos consumidores se sorprendieron de ver “30 días atrasado”, “60 días atrasado”, y “90 días atrasado” en sus reportes de crédito sobre pagos que fueron realizados en realidad a tiempo. Esta es la mayor razón por la cual debería evitar un programa de CCC: ELLOS POSEEN UNA TASA DE SALIDA REALMENTE ALTA! Una encuesta de Reportes de Consumidores de julio del 2001 encontró que sólo el “veinti-uno por ciento de los clientes de CCC cumplieron exitosamente los programas de administración de deuda”. La encuesta también indica que “de cada 100 personas, 79 nunca completaron el programa”. Y no es de sorprenderse que muchas salidas del CCC finalizan declarando la bancarrota! Yo denomino a el CCC el enfoque de “Morir una Muerte Lenta”; simplemente imagine si tuviera un cáncer terminal pero si su médico le prescribiera una medicación que simplemente prolongue su agonía hasta que el enchufe sea desconectado. Enfrentémoslo; el poseer mucha deuda es como un cáncer y simplemente reduciendo la tasa de interés (como en el caso de los programas de CCC) no puede ser una medicina lo suficientemente fuerte como para extirpar el cáncer de raíz. Es por ello que si usted comienza un CCC debiendo \$25,000! Usted pagará \$25,000! Y esto ni siquiera incluye los intereses reducidos y cargos del programa.



El enfoque de la negociación de deuda

Finalmente, examinemos lo que considero la solución de administración de deuda más poderosa de todas, el enfoque de Negociación de Deuda. Además de ayudarlo a detener el acoso de los acreedores, este enfoque lo ayudará en forma conveniente a construir los fondos necesarios para establecer todas sus deudas. Contrariamente a la Consolidación de Deuda, la Negociación de Deuda reducirá en forma sustancial no sólo su tasa de interés, sino y más importante, el saldo adeudado (lo que usted debe). También puede ayudarlo a pagar sus deudas por 35 a 50 centavos de dólar! Pero para explicarle mejor sobre las virtudes de la Negociación de Deuda, veamos un ejemplo real:

Digamos que el total de su deuda es de \$25,000 distribuido en seis tarjetas de crédito diferentes. La tasa promedio es del 21% y cada tarjeta de crédito se encuentra en su límite. Adicionalmente a este problema, usted está enviando sin esperanzas \$800 a sus acreedores por mes en pagos mínimos desperdiciados. Aún cuando usted incrementa sus pagos, usted NUNCA ve que el balance de su cuenta decrece. Por ello es obvio que se encuentra estancado en una Prisión de Deudores! Está simplemente rezando por una salida!!!



REGLA #1: Prueba de una Privación Financiera Legítima

Ahora sus saldos de cuentas se han disparado hasta el techo debido a las altas tasas de interés, cargos por retrasos, y límites excedidos! Además su teléfono se mantiene llamando por los acreedores que están llamando para reclamar su dinero AHORA! Por supuesto, su principal preocupación es encontrar una salida para finalizar el acoso de los acreedores. Lo atemoriza que en cualquier momento, un acreedor lo lleve a la corte. La bancarrota ha pasado por su mente, pero usted desea evitarla! Mientras busca otra solución puede tomar una decisión acertada e ingresar a un programa de Negociación de Deuda. Ahora un negociador de deuda profesional con muchos años de experiencia en establecer miles de deudas para sus clientes se encuentra trabajando a su lado! Usted ha renovado la esperanza sabiendo que puede escapar de la bancarrota y eliminar todas sus deudas en forma asequible. De echo, el programa puede ahorrarle aproximadamente el 60% de toda su deuda total. En menos de 36 meses, puede alcanzar un saldo de CERO sobre cada cuenta y alcanzar la libertad financiera!. Debido al grado de su privación financiera legítima, puede también ser posible establecer un mayor descuento para sus deudas.

REGLA #2: EVITE Hablar Con Los Acreedores

Es muy importante que siga la Regla #2 debido a que no deberá negociar con los acreedores nuevamente. Este es el trabajo de su negociador de deuda quien administrará sus deudas. La Regla #2 también es importante porque ayuda a prevenir que los cobradores de factura lo engañen para lograr información personal de usted que pueda ayudarles en sus esfuerzos por cobrar. Al hablar con un cobrador de facturas, ellos pueden utilizar tácticas para hacer que usted les diga en donde vive y trabaja y cuánto dinero usted haga. Luego pueden fácilmente manipularlo para verificar la información de cuentas telefónicamente y cuando usted menos lo espere, extraerán dinero de su cuenta bancaria. Por ello para prevenir estos obstáculos, tiene una regla a seguir: PERMANEZCA EN SILENCIO y NO hable con los acreedores! Qué sucede si un acreedor continúa llamándome? Para ayudarlo con la Regla #2, su negociador de deuda enviará a sus acreedores una carta de Cese & Desistir personalizada diseñada para detener los llamados de cobradores y cualquier actividad ilegal o intimidante de cobro. Los acreedores no deberán llamarlo a su hogar o al trabajo. Si violan este requerimiento, habrán violado el Acta de Prácticas Justas de Cobro de Deudas(FDCPA) y pueden ser multados con hasta \$1,000 por violación!

REGLA #3: AHORRE Dinero para los acuerdos!

El trabajo inicial de su negociador de deuda será explicar su privación financiera a cada acreedor. Al poseer mucha deuda, sus acreedores sabrán que cualquier retroceso adicional, tal como una rotura de automóvil, o la pérdida de ingreso adicional, puede no dejarle otra alternativa más que declarar la bancarrota. Los acreedores también serán recordados que si presionan, usted siempre puede tomar esta salida fácil. Pero una bancarrota es lo último en la mente de cualquier acreedor debido a que recuperarán CERO dinero. Las BUENAS NOTICIAS son que los acreedores conocerán eso en lugar de declarar una bancarrota, su objetivo es lograr un acuerdo de deuda. Pero las MALAS NOTICIAS son que lo que usted planea devolver por sus deudas es un monto reducido sustancialmente. Inicialmente, todos sus acreedores no desean acordar. Pero su negociador de deuda continúa hablando con cada acreedor hasta que uno de ellos acepta un acuerdo. En cinco meses, usted siguió la regla #3 y ahorró \$500 por mes, lo cual arroja ahorros totales por \$2,500 para fondos de futuros acuerdos. Finalmente, en el quinto mes, uno de sus acreedores decide tirar la toalla. Increíblemente, ahora desean aceptar un acuerdo del 50% sobre su deuda impaga de \$5,000! Para satisfacer el pago por completo, usted debe remitir un monto de acuerdo de \$2,500. Como garantía, su negociador de deuda requiere una oferta de acuerdo escrita del acreedor y le envía una copia. Qué sincronización tan perfecta; con los mismos \$2,500 que usted ahorró, ahora podrá acordar la deuda. Tan pronto como esto sucede, el estado negativo de la cuenta impaga de \$5,000 será reportado en forma positiva como "ACORDADA" o "PAGADA POR COMPLETO". Este mismo procedimiento será repetido sobre el resto de sus cuentas hasta que cada deuda haya sido CANCELADA y su crédito sea mejorado. Felicitaciones por ganar el camino hacia la libertad financiera!. Resumamos la forma en que usted pudo escapar de la Prisión de Deudores. Notablemente, por medio de la Negociación de Deuda, usted puede acordar sus deudas por veinte a veinticinco centavos de dólar. Pero he basado el escenario de arriba en un acuerdo del 50% sólo por ser conservador. Nota: el acreedor que decidió aceptar el porcentaje más bajo fue pagado primero y el acreedor que mantuvo un porcentaje mayor fue pagado al último. En el cierre, usted liquidó su deuda total de \$25,000 en sólo veinti-cinco meses! Usted también AHORRO \$12,500, detuvo la enfermedad de los pagos mínimos, y lo mejor de todo, escapó de la bancarrota!

Por Qué Funciona la Negociación de Deuda

La amenaza de “Bancarrota”: Si bien existen varios factores que conducen a la efectividad de la Negociación de Deuda, el mayor de todos es la amenaza de una bancarrota. Este es de echo, el mayor temor del banco! Cada año, las bancarrotas causan a los bancos pérdidas por BILLONES de dólares! De acuerdo al Reporte de Nilson, en el 2002, las entidades de tarjetas de crédito perdieron \$18.19 billones por bancarrotas personales. Esto representa el 15.1% de incremento sobre las pérdidas del 2001. Pero la Negociación de Deuda promete a sus acreedores que usted no declarará la bancarrota mientras ellos acepten realizar un acuerdo razonable. Esto creará una relación “GANAR-GANAR” tanto para usted como para sus acreedores. Por el otro lado, si un acreedor se mantiene fuera por demasiado tiempo, pueden forzarlo a la bancarrota y nadie ganará!

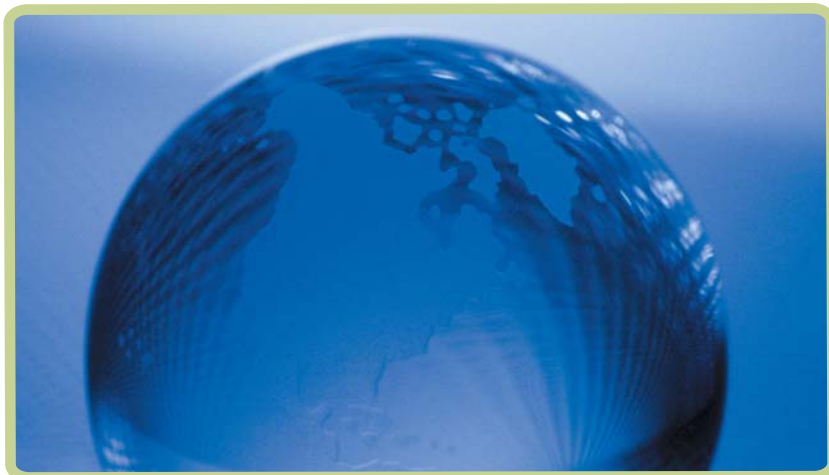


La Tasa de Omisión de Los Cobradores de Deuda: Permítame explicarle porque el cobro de deuda hace de la Negociación de Deuda una estrategia tan exitosa. Tan pronto como usted deja de pagar sus facturas, aún los mayores bancos no tendrán el tiempo o los recursos para cobrar por ellos mismos. En su lugar asignarán el cobro de su deuda a una agencia de cobro o abogado cobrador. Estos cobradores de deuda pueden ganar una comisión por cada dólar que pueden cobrarle. Ellos tampoco se detendrán ante nada para recibir sus pagos! Pero a pesar de las historias de terror que usted ha escuchado acerca de ellos, no existe razón para entrar en pánico si usted es perseguido por un cobrador de deuda. Aún si usted no hace nada, será difícil para ellos el cobrar algún dinero de usted. Estadísticamente, el 66% de TODAS las deudas administradas por una agencia de cobro Americana NUNCA es cobrada! La razón para esta alta tasa de omisión es que la mayoría de las agencias de cobro poseen sistemas anticuados. Las mismas también pagan salarios mínimos a los cobradores que deben confiar mayormente en las comisiones. Al encontrarse en esta desventaja, muchos cobradores de deuda renunciarán pronto. Ellos recurrirán a las tácticas inescrupulosas telefónicas para presionarlo a pagarles. Usted puede ser engañado con amenazas verbales constantes de litigios aunque el cobrador de deuda no posee el derecho de demandarlo. Un cobrador de deuda puede hasta amenazarlo de colocarlo en la cárcel o contactar a su empleador sabiendo que esto causaría algún inconveniente. Pero todas estas acciones constituyen violaciones directas del Acta de Prácticas Justas para los Cobros de Deudas (FDCPA).

Afortunadamente, como usted y yo, un cobrador de deuda debe respetar la ley. Adicionalmente, bajo la FDCPA, un cobrador de deuda::

1. No puede utilizar lenguaje vulgar u obsceno con usted.
2. No puede amenazarlo con persecución criminal o implicarlo en un crimen cometido..
3. No puede amenazarlo de tomar su propiedad o embargar su salario si no es legal hacerlo, o si no poseen la intención de realizar tal acción.
4. No pueden tomar su propiedad o embargar su salario sin una orden judicial de una corte.

Su otro beneficio es que un cobrador de deuda es generalmente “asignado” a su deuda. Esto signifique que NO poseen su deuda! Técnicamente, usted no les debe dinero y ellos no pueden probar que usted les deba dinero sólo por poseer una “asignación de la deuda”. El único contrato legítimo existente es entre usted y el acreedor. Como resultado, la mejor defensa del cobrador es asustarlo con amenazas ilegales o inapropiadas que raramente realizan por escrito. Por ello no se rinda fácilmente. No existe garantía de que puedan cobrar un centavo de usted a menos que usted ceda a sus demandas. Por el otro lado, tiene mucho más sentido financiero para sus acreedores el acordar su deuda antes de arriesgarse a NUNCA cobrar un centavo al asignar la deuda a un cobrador de deuda..



El Temor de las Anulaciones: Aún antes de la amenaza de bancarrota, sus acreedores pueden enfrentar otra amenaza mayor, la amenaza de una anulación! Los bancos se encuentran bajo regulaciones Federales y su enfoque típico será anular una deuda si se mantiene impaga por 180 días. Una “anulación” o “deuda incobrable” es un término de contabilidad utilizado cuando un acreedor elimina su deuda (lo que usted debe) de sus declaraciones de beneficios y pérdidas. De todas formas, los acreedores pueden aún perseguir esta deuda incobrable, o puede vender o asignarla a una agencia de cobro. Al igual las bancarrotas, las anulaciones causan que los bancos pierdan BILLONES de dólares cada año. De acuerdo al Reporte Nilson, en el 2000, las entidades de tarjetas cargaron \$47.49 billones en deuda de tarjeta de crédito y se espera que \$76.46 billones sean cargados en el 2005. Entonces la pregunta sobre anulaciones no es, “puede mi deuda ser acordada?”, es “que tan pronto será acordada mi deuda?” Al responder a la última pregunta, la Negociación de Deuda hace que el reloj corra contra los acreedores. Tan pronto como su deuda es “impaga”, comienza a depreciarse haciendo que los esfuerzos de los cobradores de los acreedores se vuelvan cada vez más difíciles. Esto también motiva a los acreedores a apurarse en la mesa de negociación o sino, una vez que ocurre una anulación, ellos enfrentarán una pérdida financiera mucho mayor.

Usted puede no ser capaz de ahorrar fondos suficientes para acordar toda su deuda antes de que esta sea anulada. Pero si esto sucede, no se preocupe. Además de ser un beneficio impositivo tremendo, un acreedor también venderá su deuda anulada. Dependiendo de la antigüedad de la deuda, una agencia de cobro puede pagar por la misma cinco a quince centavos por dólar! Por ejemplo, pueden comprar una cuenta anulada de \$5,000 por \$250 a \$750. ADVERTENCIA: la agencia de cobro aún demandará el PAGO COMPLETO! Afortunadamente, debido al estado de anulación de la deuda, su negociador de deuda puede trabajar en un arreglo mutuo que puede acordar la deuda por CENTAVOS de dólar!

El Estatuto de Limitaciones: Otro temor que el banco posee es que usted puede convertirse en un “deudor desafiante de la muerte”. Este es un deudor que habilidosamente evita el pagar una deuda al ejecutar el Estatuto de Limitaciones (SOL). Este es el tiempo límite para que el acreedor establezca un juicio para cobrar la deuda impaga. El período SOL comienza tan pronto como la deuda se torna impaga y dura entre 3 a 15 años dependiendo del tipo de deuda y el estado en donde usted vive o el lugar en que fue firmado el contrato de crédito. El SOL sólo cubre juicios y aplica a acuerdos orales, contratos escritos, notas promisorias y cuentas abiertas. Al esperar que el SOL expire, un deudor-desafiante-de-la-muerte puede emplear un número de tácticas astutas, tales como salirse del radar del acreedor al mudarse de una residencia a la siguiente sin dejar una nueva dirección, o cambiar un número telefónico a un número no listado. Pero NO recomiendo tomar este enfoque PELIGROSO y NO ETICO! Tome mi consejo, usted debe el dinero y esto lo colocará en serio peligro de ser demandado y destruir su crédito!



Por el otro lado, el SOL puede representar una ventaja poderosa para usted; si bien no puede prevenir que los acreedores entablen una demanda, usted puede hacer que una demanda sea rechazada sobre la base de que el SOL ha expirado. Usted no podrá detener ninguna actividad de cobro o evitar que la deuda sea reportada a las agencias de crédito. Pero al acordar la deuda, la acción de cobro se detendrá. La otra buena noticia es que una vez que la deuda se encuentre alcanzando el SOL, antes de perder el derecho a llevarlo a la corte, los acreedores intentarán realizar un acuerdo. Los acreedores colocan menos esfuerzo en intentar cobrar las deudas que se encuentran “fuera del estatuto”.

Las Ventajas y Desventajas de la Acción Legal: Irónicamente, la mayor defensa de un acreedor son sus amenazas verbales. Esto es lo que ha atemorizado a millones de Americanos que han declarado la bancarrota. Pero voy a contarle un secreto que disminuirá sus preocupaciones sobre ser demandado.

Este es el secreto:

Lo que usted posee es denominado una Deuda No Asegurada! Su deuda no asegurada incluye tarjetas de crédito, tarjetas de tiendas, tarjetas de gas y préstamos personales otorgados por los bancos, uniones crediticias e instituciones financieras. Contrariamente a una hipoteca o un préstamo para un automóvil, si usted omite pagar la deuda no asegurada, los acreedores NO POSEEN GARANTIA de recuperar el dinero que usted les debe por medio de su propiedad o bienes personales. Luego de darse cuenta que sus amenazas legales no poseen ningún efecto, más que ir a la corte, los acreedores generalmente anulan las deudas impagas.



Ahora asumamos que uno de sus acreedores planea llevarlo a la corte. Primero de todo, no será una tarea fácil! Si son inteligentes, evaluarán las ventajas y desventajas de entablar una demanda. En muchos casos, los costos legales solamente pueden superar el monto de la deuda. Pero si realizan alguna acción legal, se les requerirá pagar los costos legales y pueden necesitar invertir mucho tiempo SIN GARANTIA de ganar el juicio. Una vez que les es concedido un juicio, aún NO EXISTE GARANTIA de que cobrarán un centavo de usted a menos que usted les pague! Sin embargo, deseo satisfacer su curiosidad en caso de que un acreedor decida realizar alguna acción legal. Primero el acreedor puede verificar su empleo; recuerde que sin un ingreso adecuado, ellos no pueden ser pagados. También revisarán su reporte crediticio y/o registros públicos para ver si usted posee propiedades o bienes que valga la pena perseguir legalmente. Luego deberán pagar los costos legales y enviar un borrador a una corte de Citación y Querrela (juicio). Además necesitarán pagar un ayudante del Sheriff o un servidor de proceso para servir el juicio adecuadamente. Luego, necesitarán esperar (30) días para tener un día en la corte. Finalmente, si ganan un juicio, pueden comenzar los papeles necesarios para obtener una orden de embargo salarial y enviarla a su empleador o colocar un embargo sobre su propiedad.

Ahora hablemos acerca de las DOS ARMAS MAYORES DE LOS ACREEDORES EMBARGOS SALARIOS y EMBARGOS DE HOGAR: Lo primero que debe conocer es que los embargos salariales no son comunes. De echo, rara vez suceden sobre una deuda no asegurada. Pero las amenazas verbales sobre un embargo salarial son una táctica muy popular entre los acreedores porque no existe mayor temor para usted que el ver como su dinero es retirado en forma involuntaria de su cheque de pago. Pero usted debería saber que cualquier amenaza de un acreedor de "tomar dinero de su cheque de pago" constituye una declaración FALSA! Ante todo, un acreedor NO PUEDE legalmente embargar su salario si usted es AUTO-EMPLEADO y en algunos estados, los embargos salariales son ILEGALES. Pero para embargar su salario, un acreedor debe demandarlo, ganar un juicio, y tomar una acción de embargo a su empleador. Además mientras que la acción de embargo salarial es forzada, otro acreedor NO PUEDE embargar su salario. Los bancos también conocen que los embargos salariales son tediosos y costosos y dependiendo del grado de su privación, sólo pueden embargar lo determinado por la ley. Pero NINGUN ACREEDOR desea esperar mucho tiempo para ser pagado!



Por el otro lado, la Negociación de Deuda puede GARANTIZARLES el recibir un pago inmediato sin tener que recurrir a demandas innecesarias. NOTA: Una estrategia popular de Negociación de Deudas utilizada para evitar las demandas es el completar una Respuesta a la Citación y Querella (juicio). Este procedimiento puede demorar la fecha de corte hasta seis meses permitiéndole ahorrar fondos adicionales para un acuerdo fuera de la corte. Usted también debería saber que cuando se trata de cobrar deuda no asegurada, las demandas son también una practica poco común entre los acreedores. Pero esto es lo que usted debería saber en caso de que una acreedor lo amenace con establecer un embargo contra su hogar. Primero de todo, es usted propietario? En caso contrario, no hay NADA que temer. Los embargos sólo aplican a los propietarios. Siguiente, su hogar posee equidad? Una buena equidad generalmente representa el 30% del valor de la propiedad o más sobre el precio original de compra. Si su hogar no posee equidad, nuevamente no existe nada de que preocuparse. Qué pueden perseguir posiblemente? Pero asumiendo que usted posee \$100,000 en equidad, el acreedor necesitará tomar los pasos legales para ejecutar el embargo. También recuerde que un embargo NO PUEDE legalmente incautar su propiedad! Sólo puede manifestarse si usted vende su propiedad, en tal caso, los beneficios de la venta serán utilizados para satisfacer el monto del embargo. Por ello si usted planea vender su hogar, simplemente espere un acuerdo de deuda o que un embargo sea removido. En resumen, los acreedores saben que la ruta legal es costosa y consume mucho tiempo sin NINGUNA GARANTIA. En contraste el camino rápido, el enfoque de Negociación de Deuda asegura a los acreedores que serán pagados y que sus deudas desaparecerán de su vida para BIEN!

¡Libre de Deuda al Fin!

Felicidades por encontrarse LIBRE DE DEUDAS!
Usted logró DETENER los interminables pagos mínimos y evitó la Conciliación de Crédito! El dibujo de abajo demuestra sus grandes beneficios mediante Negociación de Deuda:



Simplemente tiene MAS sentido!

	Pagos Mínimos	Consolidación de Deuda	Negociación de Deuda
5 Cuentas:	\$30,000	\$30,000	\$30,000
Pago Mensual:	\$650	\$650	\$650
Duración de Pago:	16 Años/2 meses	5 Años/6 Meses	33 Meses
Saldo Total:	\$120,975.00	\$41,075.00	\$20,995

Nota: Los datos de arriba son estimaciones incluyendo los costos y pagos a acreedores.

Preguntas Frecuentes

1. ¿Soy candidato para la Negociación de Deuda?

La Negociación de Deuda es para usted si usted posee una dificultad financiera legítima (ej. Una pérdida de ingreso, problema de salud, muerte en la familia, divorcio, o pérdida de ayuda infantil), posee \$7,500 o más en deudas no aseguradas, desea evitar la bancarrota, y posee un ingreso disponible.

2. ¿Es LEGAL la Negociación de Deuda?

La Negociación de Deuda es tanto legal como ética. Como consumidor, usted posee el derecho de contratar a un tercero para representarlo en el acuerdo de su deuda. La mayoría de los negociadores de deuda no son abogados, pero realizan su trabajo virtualmente con cada acreedor o institución bancaria en todos los 50 estados..

3. ¿Qué tipos de deudas califican para la Negociación de Deuda?

Si bien la Negociación de Deuda funciona mejor sobre las tarjetas de créditos, también funciona sobre una variedad de cuentas no aseguradas incluyendo tarjetas de tiendas, tarjetas de gas, facturas médicas, contratos financieros, y préstamos a sola firma. Pero los mayores descuentos son generalmente otorgados a las cuentas de tarjetas de crédito. Las deudas aseguradas no son elegibles para la Negociación de Deuda tales como hipotecas, auto préstamos, y deuda Federal (ej. Préstamos estudiantiles e impuestos IRS).

4. ¿Puedo hacerlo por mi mismo?

Usted puede realmente intentar negociar acuerdos por usted mismo, pero puede ser muy frustrante. Usted no desea desperdiciar el tiempo o disturbar su paz mental. Además cualquier descuento obtenido por usted mismo no será tan profundo como los obtenidos por un negociador de deuda profesional.

5. ¿Cuanto dinero debería dedicar al programa?

Como regla, usted debería poseer ahorros mensuales de aproximadamente \$200 por cada \$10,000 de deuda no asegurada (ej., si usted debe \$20,000, sus ahorros mensuales deberían ser de aproximadamente \$400). Mientras más dinero pueda ahorrar para constituir los fondos para el acuerdo, más rápido se liberará de la deuda.

6. ¿Debería declarar la bancarrota si mi ingreso salarial es demasiado bajo?

La bancarrota debería ser su último recurso! Aún si posee un ingreso salarial limitado, puede aún calificar para la Negociación de Deuda si puede acceder a otros recursos, tales como jubilación, incapacidad, o ingreso por desempleo, el dinero de la venta de una propiedad, el cobro de una póliza de seguro, o tomar prestado dinero de un amigo o familiar.

7. ¿Cómo es pagado un negociador de deuda?

Contrariamente a los conciliadores de crédito, los negociadores de deuda NO trabajan para o son pagados por los bancos. Algunos negociadores de deuda trabajan por un honorario de contingencia basado en el monto del ahorro alcanzado. Otros cobran un honorario plano en base a la deuda total. Pero el objetivo de los negociadores de deuda es acordar su deuda rápidamente con el máximo monto de ahorros que pueda alcanzarse.

8. ¿Puedo continuar utilizando mis tarjetas de crédito?

Debe rendirse a la mayoría de sus tarjetas de crédito y esperar que los privilegios crediticios sean suspendidos. La idea es salir de la deuda, no incurrir en más deuda. Pero puede mantener una cuenta para propósitos de emergencia. Luego de acordar toda su deuda, siempre puede solicitar nuevamente un crédito, pero con suerte con mucho mejor juicio.

9. ¿Qué sucede con mi crédito?

Su crédito declinará hasta que la deuda total haya sido acordada. De todas formas, usted experimentará una mejora en su relación deuda-ingreso y su valor crediticio. Su cuenta acordada será reportada a las empresas de reportes como acordada o pagada por completo. Esto es mucho más positivo que el mostrar demasiada deuda, cuentas impagas, o bancarrota. Luego, si desea continuar mejorando su crédito, puede registrarse para un arbitraje crediticio (reparación de crédito).

10. ¿Cuáles son las consecuencias impositivas?

Los acreedores deberían reportar cualquier deuda cancelada que exceda los \$600 a la IRS. Usted también debería reportar esto como un ingreso en su devolución anual de impuestos. De todas formas, la IRS le permite descartar cualquier "ingreso" de una deuda cancelada hasta el monto por el cual usted fue "insolvente". A menos que posea un valor positivo, lo cual es común para la mayoría de los deudores, generalmente, no deberá pagar impuestos sobre los montos perdonados. Por último usted debería consultar con un contador o abogado impositivo sobre este tema.

11. ¿Qué sucede si soy demandado?

Con las deudas no aseguradas, los juicios son la excepción, no la regla! Un acreedor posee el derecho a demandarlo para recuperar su dinero. Pero usted puede dejar de pagar por años y nunca escuchar de un solo abogado. Si bien los juicios son una razón principal por la cual las personas declaran la bancarrota, al mantener un buen diálogo con los acreedores, la Negociación de Deuda puede funcionar como una solución para evitar juicios innecesarios.

12. ¿Pueden los acreedores embargar mi salario?

Con las deudas no aseguradas, los juicios son la excepción, no la regla! Un acreedor posee el derecho a demandarlo para recuperar su dinero. Pero usted puede dejar de pagar por años y nunca escuchar de un solo abogado. Si bien los juicios son una razón principal por la cual las personas declaran la bancarrota, al mantener un buen diálogo con los acreedores, la Negociación de Deuda puede funcionar como una solución para evitar juicios innecesarios.

Okay, Estoy listo para comenzar, ¿cuál es el paso siguiente?

La Negociación de Deuda no es para todos. Pero si desea prevenir la bancarrota, posee \$7,500 o más de deuda no asegurada, y una fuente de ingreso segura, la Negociación de Deuda puede ser su mejor elección. Para ver cual estrategia de reducción de deuda funcionará mejor para usted, le recomiendo U.S. Financial Management. Solicite su consulta gratuita de reducción de deuda ingresando a <http://www.MyDebtNegotiation.com> o llame a su línea gratuita al 1-866-458-1465. Sus Consejeros de Mi Negociación de Deuda le proveerá un consejo específico para su situación financiera. Espero que haya disfrutado el leer este libro y le deseo una salud financiera próspera!

Su Amigo Financiero,,
VICTOR N. CHEVALIER,
Autor